

# Zbigniew Wieczorek

---

## Zamki na piasku... czyli fenomen kłamstwa w perspektywie analizy transakcyjnej

---

Edukacyjna Analiza Transakcyjna 4, 55-66

---

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Zbigniew WIECZOREK

## Zamki na piasku... czyli fenomen kłamstwa w perspektywie analizy transakcyjnej

**Słowa kluczowe:** kłamstwo, interakcja, przewidywanie zachowań, kontakt, zaufanie.

Kłamstwo towarzyszy człowiekowi od początku dziejów, zazwyczaj kojarzy się źle i jest łączone z gorszą częścią natury ludzkiej. Kłamca zazwyczaj opisywany jest jako ktoś podły i pozbawiony godności. Kiedyś, gdy mowa stanowiła podstawowe źródło przekazu, prawdomówność była bardzo cenna, gdyż często była jednym źródłem informacji o świecie. Złamanie danego słowa, zatajenie prawdy było ogromną skazą na honorze. W czasach dzisiejszych podejście do kłamstwa dość mocno się zmieniło. Dalej nie lubimy być okłamywani, zdradzani, lecz w sferze publicznej prawda staje się raczej aktualnym punktem widzenia niż stanem faktycznym. Wiek XX na przykładzie systemów totalitarnych udowodnił, że z kłamstwa można uczynić przerażająco skuteczne narzędzie do tworzenia nowej rzeczywistości. Przykład Korei Północnej pokazuje, że pomimo rozwoju cywilizacji ciągle można na bazie kłamstwa kierować milionami ludzi.

Z drugiej strony, kłamstwo wpisane jest w życie człowieka od samego początku, towarzyszy bowiem wychowaniu i socjalizacji. Wszystko zależy od tego, jak precyzyjnie będziemy definiowali kłamstwo. Powiedzenie dziecku, że przyniósł je bocian, wydaje się niewinnym wybiegiem pozwalającym rodzicowi na odwołanie rozmowy o prokreacji. Nikt nie przywiązuje do tego szczególnej wagi. Jednak definicyjnie jest to kłamstwo, gdyż mówimy coś, co nie jest prawdą, po to, by uzyskać określoną korzyść. Bywa, że podobnie postępuje lekarz, zmuszony do przekazania trudnych informacji, albo przekazuje diagnozę, posługując się zawołanymi słowami, które mają złagodzić prawdę lub zwyczajnie zataja informacje, bojąc się, że pacjent przestanie walczyć.

To, co zwyczajowo decyduje o ocenie kłamstwa, to intencje kłamiącego, jeśli są dobre, to zrzucamy z siebie odpowiedzialność za mijanie się ze stanem faktycznym, jeśli złe, to kłamstwo oceniamy jako niewłaściwe. Gdy przypa-

trzymamy się bliżej intencjom kłamcy, to okazuje się, że często kierują nami dobre intencje. Chcemy oszczędzić komuś cierpienia, wstydu. Nie chcemy, żeby się o nas martwił. Czasami zwyczajnie wstydzimy się coś powiedzieć. Jednak niezależnie od intencji kłamstwo niesie ze sobą określone konsekwencje i to one będą tematem niniejszego opracowania. Mniejsze znaczenie ma, czy to, co robimy, jest dobre czy złe w oczach innych, ważniejsze jest to, jakie są bliższe czy dalsze konsekwencje moich wyborów. Tekst ten ma być próbą spojrzenia na kłamstwo jako na proces transakcyjny, bez wdawania się w ocenianie na poziomie moralnym. Przyjęta perspektywa teoretyczna to analiza transakcyjna, zaś inspiracją i punktem wyjścia opracowania są prace Paula Ekmana i teoria interpersonalnego oszustwa Davida Bullera i Judee Burgoon. Analiza transakcyjna jako teoria opisująca i wyjaśniająca istotę relacji międzyludzkich dostarcza aparatu pojęciowego pozwalającego na opis podstawowych zjawisk związanych z kłamstwem. Pierwsze z nich dotyczy problemów ze spontanicznym kłamstwem i brakiem wiarygodności. Decydujemy się, by powiedzieć nieprawdę, jednak nasz komunikat nie jest spójny, nasz umysł w pewnym sensie nie godzi się na wypowiedzenie kłamstwa tak, jakby to była prawda. Drugie zjawisko dotyczy strategii kłamania, tego, co dzieje się z naszym ciałem i umysłem, gdy przygotowujemy plan wprowadzenia kogoś w błąd. Trzecie dotyczy natomiast okłamywania samego siebie, świadomego zafałszowania świadomości.

Pozwoliłem sobie użyć określenia fenomen kłamstwa, gdyż pomimo rozwoju cywilizacji nie dysponujemy ciągle w pełni wiarygodnymi sposobami oddzielenia prawdy od fałszu, co jest niewątpliwie związane z interakcyjnym jego charakterem. Z drugiej strony, jest czymś niezwykłym to, że – wbrew logice – im kogoś lepiej znamy, tym łatwiej jest zostać oszukany. Na końcu zaś to, że możemy sami siebie okłamywać, pokazuje złożoność naszej natury oraz to, że możemy kształtować nasze mechanizmy poznawcze. Dodatkowo kłamstwo samo w sobie to ciekawy fenomen, kłamiąc w pewnym sensie tworzymy bowiem nową rzeczywistość, która zaczyna żyć swoim własnym życiem i do istnienia wymaga podtrzymywania przez kłamiącego i jego otoczenie. Czasami wiele robimy, by w ostatecznym rozrachunku nie poznać prawdy. W koncepcji interpersonalnego oszustwa znajdujemy opis kłamstwa jako procesu interakcyjnego, w którym uczestniczy zarówno kłamiący, jak i okłamywany. „Rzadko przyjmuje się do wiadomości, iż odbiorcy reagują na komunikaty oszustów oraz że te reakcje mają wpływ na kształt komunikacyjnej wymiany i niekiedy na powodzenie oszustwa. Na początku lat 90. Buller ogłosił potrzebę teorii oszustwa interpersonalnego, która potrafiłaby wyjaśnić wzajemne oddziaływanie między aktywnymi oszustami i ofiarami, komunikującymi się pod wpływem różnych motywacji, podejmującymi działania strategiczne oraz angażującymi się w zachowania komunikacyjne, które mają na siebie wpływ, gdyż wytwarzają sekwencję posunięć i kontrposunięć zależnych od sytuacji, w której dochodzi do oszustwa” (E. Griffin, 2003, s. 117). W koncepcji Bullera i Burgoon podkreśla się to, że okłamy-

wany przez swoje reakcje wręcz wspiera kłamiącego, ułatwiając mu niejako zadanie. Ze zdroworozsądkowego punktu widzenia wydaje się to niemożliwe, jednak autorzy zwracają uwagę na to, co często możemy sami zaobserwować. Mianowicie, okłamywany zazwyczaj dowiadyuje się o wszystkim ostatni, gdy o prawdzie wiedzą już w zasadzie wszyscy w jego otoczeniu, i bywa, że staje się już obiektem żartów. Jedynym sensownym wytłumaczeniem jest to, że okłamywany aktywnie uczestniczy w byciu okłamywanym. Analiza transakcyjna dość sprawnie tłumaczy to zjawisko. Proces transakcji polega na tym, że określony stan Ja wysyła komunikat do określonego stanu Ja drugiej osoby. Jeśli odpowiada stan adekwatny, to mamy do czynienia z transakcją prostą, czyli podtrzymujemy interakcję. Jeśli odpowie stan nieadekwatny, mamy transakcję skrzyżowaną i zerwanie komunikacji. To, co jest charakterystyczne dla relacji międzyludzkich, to nasza chęć „uczestniczenia” w interakcji oraz pragnienie „zgodności” i współgrania z drugą osobą. Jeśli mamy podejrzenie co do prawdziwości komunikatu, to albo dokonujemy zerwania komunikacji, co łączy się z dyskomfortem albo zareagujemy tak jak oczekuje rozmówca, wpaśujemy się w interakcję i zaakceptujemy kłamstwo. „Biorąc pod uwagę rozliczne drogi prowadzące respondentów ku podejrzliwości, moglibyśmy sądzić, że oszuści powinni utracić przewagę, którą zawdzięczają domniemaniu prawdy, oraz że ich oszustwo powinno zostać zdemaskowane. Nic z tego. Buller i Burgoon odkryli, że w rzeczywistości trudno jest wywołać sceptycyzm u ludzi. W tych rzadkich wypadkach, kiedy respondenci są bardzo podejrzliwi, ich wątpliwości zazwyczaj zmniejszają się po kilku minutach interakcji. Gdy respondenci mają wątpliwości co do uczciwości oszusta, zazwyczaj unikają bezpośredniej konfrontacji, aby nie ujawniać swoich podejrzeń” (E. Griffin, 2003, s. 124). Dajemy się łatwo oszukać z jednej strony, żeby podtrzymać interakcję, z drugiej, gdyż opieramy się na założeniach kontraktu społecznego i zasady wzajemności. Ponieważ nie chcemy być okłamywani, niejako „opłaca” się nam wierzyć w prawdomówność rozmówcy. Tutaj widzimy smutny paradoks kłamstwa – im bardziej nam zależy na relacji z drugą osobą, tym bardziej chcemy ją podtrzymać, a tym samym jesteśmy bardziej podatni na bycie okłamywanym, czyli akceptację przebiegu transakcji narzuconego przez kłamcę. Kłamca jest zwykle aktywniejszym uczestnikiem komunikacji. Inicjuje interakcję, a odbiorca ma do wyboru podtrzymanie relacji, czyli przyjęcie kłamstwa lub zerwanie jej, tj. walkę o prawdę.

Z punktu widzenia analizy transakcyjnej warto zwrócić tutaj uwagę na złożoność sytuacji. Możemy bowiem podjąć próbę zakwestionowania komunikatu kłamcy, nie zrywając interakcji, czyli odpowiadając z poziomu adekwatnego stanu, lecz jest to dość trudne i wymaga dużej wprawy. Trzeba by jednocześnie zaakceptować jedną warstwę komunikatu, dla podtrzymania relacji, i jednocześnie wysłać komunikat, który zmusiłby kłamiącego do odkrycia się. Tak więc okłamywany musiałby przyjąć strategię podobną do kłamcy, co wymagałoby

pewności, że jest się okłamywanym, a ta – jak wskazują badania – nie jest łatwa do uzyskania. Do tego im lepiej kogoś znamy, tym mamy więcej wypracowanych wzorów transakcyjnych. Mogą być one oparte na wspólnych zainteresowaniach, doświadczeniach lub planach. W chwili, gdy reagujemy na komunikat zawierający kłamstwo za pomocą transakcji prostej, w pewnym sensie potwierdzamy kłamstwo, legitymizujemy je, jednocześnie dając kłamcy sygnał, że jego działanie jest skuteczne. Kłamiący błyskawicznie dostaje komunikat, mówiący o skuteczności podjętego działania. Jeśli interakcja przebiega płynnie, kłamstwo zostało wplecione w relacje, jeśli transakcja się zrywa, trzeba dokonać modyfikacji. Ponieważ kłamiący wie, co jest przyczyną zerwania interakcji, może szybko modyfikować to, co mówi, do momentu aż uzyska właściwy efekt. Okłamywany, ponieważ jest o krok za kłamiącym, może nie zorientować się co do powodów zakłócenia komunikacji, co więcej, moment uznania kłamstwa, czyli uzyskanie prostej interakcji, odbierze jako ulgę, gdyż komunikacja będzie przebiegała sprawniej. Tym samym kłamiący uczy się, jaki rodzaj interakcji jest skuteczny, a okłamywany uczy się nieświadomie, że przyjęcie niektórych komunikatów poprawia relację. Jeśli kłamstwem jest archetypiczny komunikat „boli mnie głowa”, to okłamywany, chcąc okazać troskę, będzie pytał: „jak tam twoja głowa, nie boli?”. Podobnie jak w rodzinie z problemem alkoholowym, okłamywany staje się niejako „współzależnym” w kłamaniu. Po pewnym czasie kłamiący uczy się, co i kiedy mówić, by uzyskać właściwy efekt.

Spójrzmy, jakie możemy przyjąć strategie kłamania i jak można je opisać z perspektywy analizy transakcyjnej. „Idąc w ślady innych badaczy werbalnego oszustwa, Buller i Burgoon określają te trzy strategie mianem zafalszowania, ukrycia i dwuznaczności. Różnią się one od siebie tym, że zafalszowanie rodzi fikcję, ukrycie prowadzi do powstania sekretu, a dwuznaczność pozwala uniknąć odpowiedzi. Jednak wszystkie trzy obejmuje bardziej ogólne pojęcie oszustwa” (E. Griffin, 2003, s. 116). Zafalszowanie polega na prostym mówieniu czegoś innego, niż to miało miejsce, zamiast prawdy wymyślamy coś zupełnie innego. Ukrycie, czasami nazywane jest mówieniem niepełnej prawdy. Przekazujemy część prawdy, zatajając tylko kluczowe, niewygodne elementy. Dwuznaczność jest najbardziej skomplikowana, wymaga stworzenia takiego przekazu, żeby rozmówca nie był w stanie zorientować się, co jest prawdą, a co fałszem. Przekaz taki jest często metaforyczny, bogaty w niedopowiedzenia, które – jak już zostało wspomniane – są wypełniane przez okłamywanego tak, by podtrzymać fikcję. Strategie kłamania uszeregowane są w odniesieniu do wkładu energii i skuteczności. Pierwsza jest najprostsza, ale łatwa do wykrycia, ostatnia najtrudniejsza, ale zapewniająca kłamcy największą skuteczność. Do interakcyjności kłamstwa dokładamy więc wysiłek intelektualny. „Wytrawny oszust, aby stworzyć wiarygodny komunikat, musi w tym samym czasie świadomie manipulować informacją, przedstawić ją następująco sprawiając wrażenie szczerości sposób, śledzić reakcje, przygotować dalsze wypowiedzi i przez cały czas być

gotowym do podjęcia próby ratowania nadwyreżonej reputacji. Różni ludzie odmiennie radzą sobie ze złożonymi działaniami mentalnymi, lecz na jakimś etapie tej zonglerki intelektualnej strategiczne wymogi oszustwa mogą doprowadzić do poznawczego przeładowania mózgu” (E. Griffin, 2003, s. 118). Skuteczne kłamstwo jest zatem określoną strategią wymagającą poznania sposobów reagowania drugiej osoby.

Z punktu widzenia analizy transakcyjnej proste kłamstwo – zafałszowanie – wydaje się domeną stanu Ja-Dziecko. Mówimy nieprawdę, np. „mnie tu nie było”, „ja nic nie widziałem”, ryzykując konfrontację z kimś, kto może podważyć naszą wersję. Z perspektywy podstanu Małego Profesorka nie są ważne długofalowe konsekwencje, liczy się, by tu i teraz zrzucić z siebie konsekwencje, których obawia się kłamiący. Specyficzną formą kłamstwa jest np. ściąganie na egzaminie, nielogiczne, ale zapewniające odroczenie dyskomfortu. Zafałszowanie będzie więc kłamstwem o podłożu emocjonalnym, pojawi się, gdy będziemy np. przestraszeni albo bardzo będziemy chcieli coś dostać. Przykładem takiego działania może być wpisywanie nieprawdy do CV, udawanie, że ma się lepsze zarobki czy pozycję społeczną. Często można też zobaczyć, jak podczas nawiązywania nowych relacji, szczególnie przy szukaniu partnerki czy partnera, pokazujemy siebie jako zupełnie inną osobę, udając zainteresowania takie, jakich wydaje nam się, że ktoś oczekuje. Przebywanie na poziomie stanu Ja-Dziecko powoduje, iż ignorujemy konsekwencje takich zachowań i nie widzimy ich negatywnych skutków w przyszłości. Jeśli pochwalimy się, że jesteśmy miłośnikami opery, to musimy liczyć się z tym, że będziemy pytani o operę. Wątek taki pojawia się często w literaturze i filmie, a niewątpliwym fenomenem jest to, że życie codzienne niewiele się różni od fikcji.

Procedura ukrycia wydaje się przypisana do stanu Ja-Rodzic. Część komunikatu przekazywana jest wg wzoru „jak było” i pominięte są te elementy, których „nie należy” w danym momencie powiedzieć. O ile fikcja jest kwestią chwili i pasuje do powiedzenia, że kłamstwo ma krótkie nogi, to ukrycie wymaga pewnych zabiegów. Kłamiący musi ułożyć sobie w głowie określoną sytuację i usunąć z niej niewłaściwe elementy. Ponieważ stan Ja-Rodzic jest stanem normatywnym, często kłamstwa z jego poziomu są związane z normami społecznymi, określającymi np. to, co wypada, a czego nie. Opowiadamy, że byliśmy w teatrze, pomijając fakt, że dopiero drugi raz w życiu. Do stanu Rodzica pasują przytoczone na początku opracowania historie opowiadane dzieciom, mają w sobie ziarno prawdy, ale są bardzo poszatkowane. Stan Ja-Rodzic jako komponent normatywny reaguje tak jak „należy”. Wiadomo, o których rzeczach nie „powinno” się mówić, a których „nie można przemilczeć”. Osoba kłamiąca z tego poziomu często nie zdaje sobie sprawy, że zaczyna mijać się z prawdą. Rytualne komplementy typu „pięknie dziś wyglądasz”, wypowiedane z pozycji Rodzica są nie tylko powszechnie obecne w życiu codziennym, ale poprzez powi-

zanie z normami obyczajowymi wielu z nas wręcz nie wyobraża sobie, że moglibyśmy je zastąpić prawdą lub jakimś innym zamiennikiem. Kolejnym przykładem jest rodzic karzący nieposłuszne dziecko. Tak naprawdę chce zadbać o swoje samopoczucie, jednak uznanie zachowania za „niewłaściwe” pozwala na przyjęcie strategii typu: „nie mam innego wyjścia, muszę cię ukarać, żebyś się nauczył na przyszłość”. Ponieważ dla stanu Ja-Rodzic norma jest priorytetem, należy przypuszczać, że ludzie faktycznie wierzą w komunikaty typu: „zrobiłem to dla twojego dobra”. Oczywiście z perspektywy osoby, która słyszy taki komunikat, sytuacja wygląda zupełnie inaczej. W przypadku ukrycia rozpoczyna się już proces samooszukiwania, polegający na zamienianiu tego, co jest, z tym, co być powinno.

Najtrudniejsza, ale i najskuteczniejsza strategia, czyli dwuznaczność, jak się wydaje jest domeną stanu Ja-Dorosły, który jest w stanie stworzyć odpowiednią układankę relacyjną, dopasowaną do odbiorcy. Dwuznaczność wymaga dobrego kontaktu z rzeczywistością, kłamiący musi bowiem przewidzieć reakcję drugiej osoby i tak stworzyć komunikat, by można go było interpretować na różne sposoby. Nawet prosta dwuznaczność, typu „musiałem gdzieś wyskoczyć”, wymaga przewidzenia, czy rozmówca nie będzie aby dopytywać: „gdzie i kiedy”. Jeśli jest taka obawa, to wtedy trzeba komunikat wzbogacić o zwroty sugerujące, że „tam i wtedy”, gdzie teoretycznie mógłby się domyślić rozmówca. Dwuznaczność polega na tworzeniu specyficznej zasłony z mgły, w której dużo lepiej radzi sobie kłamiący, jako osoba ustalająca reguły gry. Bardziej złożona dwuznaczność to np. pozorne potwierdzenie. Na pytanie, „czy ty mnie okradasz?”, kłamca odpowiada: „tak, jasne, codziennie wynoszę twoje rzeczy...”, po czym dodaje: „no proszę, co to za pytanie, za kogo mnie masz...”. Odbiorca pozostaje zakłopotany, nie wiedząc, jak zareagować. Smutnym dopełnieniem jest sytuacja, gdy faktycznie okazuje się, że jesteśmy okradani, a kłamca wtedy powie: „przecież mówiłem, że wynoszę twoje rzeczy...”.

Stan Ja-Dorosły jest strukturą Ja odpowiedzialną za realny kontakt z rzeczywistością. W przypadku kłamstwa dochodzi do uszkodzenia tej rzeczywistości. Pierwszy sygnał związany jest z tzw. koncepcją przecieku. „Po pierwsze, w wyniku zdecydowanych prób kontrolowania informacji podejmowanych przez oszusta jego zachowanie może sprawiać wrażenie, że jest nienaturalnie uładzone. Przecieki niestrategicznej informacji zazwyczaj idą ręką w rękę ze strategiczną aktywnością. Po drugie, kłamanie powoduje fizjologiczne pobudzenie. Właśnie z tego powodu poligraf, który przecież tylko mierzy reakcje autonomiczne, nazywa się potocznie wykrywaczem kłamstwa. Po trzecie, dominującymi odczuwanymi emocjami towarzyszącymi oszustwu są poczucie winy i zaniepokojenie. Chociaż radość z powodu nabicia kogoś w butelkę jest zawsze możliwa, większość normalnych ludzi czuje się nieswojo, kiedy musi kłamać, i często to widać. Wreszcie, mózg nie potrafi ogarnąć związanych z oszustwem skomplikowanych czynników poznawczych. Poznawcze przeładowanie oznacza,

że niektóre zachowania wymykają się spod kontroli” (E. Griffin, 2003, s. 121–122). Przeciek wynika z tego, iż stan Ja-Dorosły kontaktuje się na dwóch poziomach, realnym i zaprojektowanym na potrzeby kłamstwa. Na pewnym etapie, kiedy powstaje rozbieżność, pojawiają się podwójne sygnały: 1) niepewność i brak precyzji – wypowiedzi są skrócone i wymijające; 2) brak zaangażowania, małowówność, zamknięcie się w sobie – ucieczka w sensie niewerbalnym, zmiana czasu wypowiedzi; 3) dystansowanie się – wybiegi językowe pozwalające na zrzucenie z siebie odpowiedzialności; 4) ochrona wizerunku i więzi – czyli nadmierne uśmiechanie się i podkreślanie, że coś nas łączy z rozmówcą (E. Griffin, 2013, s. 120). Na dalszym etapie, gdy kłamstwo powtórzone jest wystarczająco dużo razy, tworzy się coś na kształt kontaminacji.

W analizie transakcyjnej kontaminację opisuje się jako sytuację, w której dwa stany Ja zachodzą na siebie, sprawiając, że nie jesteśmy w stanie funkcjonować w pełni realnie (A. Pierzchała, 2013, s. 50–52). Przykładowo stan Ja-Dorosły jest częściowo połączony ze stanem Ja-Dziecko i decyzje dotyczące realnego świata zostają zniekształcone przez pragnienia i emocje Dziecka. Podejmujemy ciągle te same działania, oczekując różnych skutków, czekamy na księcia na białym rumaku i wiele innych. Jeśli obawiamy się skutków kłamstwa lub na czymś nam zależy, naturalna wydaje się kontaminacja ze stanem Ja-Dziecko. W tym momencie, dopracowując strategię kłamania, czyli zyskując na wiarygodności, uszkadzamy swojego Dorosłego. Chcemy dla siebie dobrze, ale ponosimy konsekwencje, gdyż tracimy w dalszej perspektywie, pozbywamy się bowiem autonomii, jaką ma zdekontaminowany Dorosły. Podobnie jest przy kłamstwach, które są wynikiem chęci poprawienia swojego wizerunku w oczach innych. Tutaj najbardziej prawdopodobna jest kontaminacja ze stanem Ja-Rodzic. Zaczynamy mylić stan faktyczny z normami i powinnościami. Osoba, u której dojdzie do takiej kontaminacji, nie potrafi zobaczyć szerszej perspektywy swoich zachowań. Przykładem może tu być przełożony służbista, który mógłby pomóc podwładnemu w jakiejś nietypowej sytuacji, ale „przepisy na to nie pozwalają”. Nie chodzi tu oczywiście o łamanie prawa, ale nadmiernie rygorystyczne jego przestrzeganie. Większość zapisów prawa zawiera procedury pozwalające na reagowanie w sytuacjach nietypowych, ale żeby je zastosować, musimy zobaczyć realną sytuację.

W przypadku kłamania z pozycji Dorosłego można wyobrazić sobie jeszcze inny scenariusz. Każdy ze stanów Ja składa się z podstanów, które są wynikiem uczenia się relacji z naszymi realnymi rodzicami czy opiekunami. W naszym Rodzicu mamy więc Rodzica w Rodzicu, Dorosłego w Rodzicu i Dziecko w Rodzicu. Stany te opisywane są w analizie strukturalnej drugiego stopnia. Jeśli może dojść do kontaminacji stanów Ja, to może też dojść do kontaminacji na etapie podstanów. Prosta kontaminacja jest zauważalna dla naszego otoczenia, wewnętrzna zaś może być bardziej ukryta. Proces kłamania, a konkretnie świa-



domo doskonalenie kłamstwa przez przygotowanie odpowiednich, dwuznacznych procedur, przeradza się więc w samookłamywanie. Stan Ja-Dorosły służy do realnego kontaktu z rzeczywistością. Kłamstwo jest zaburzeniem tej rzeczywistości i skutkuje opisywanymi wcześniej przeciekami. Aby zminimalizować przecieki, których jesteśmy mniej lub bardziej świadomi, musimy w pewnym sensie zacząć wierzyć w to, co sami mówimy. Musi więc dojść do wewnętrznej kontaminacji stanu Ja-Dorosły. Gdy świat realny zaczyna się nakładać na świat wytworzony na potrzeby kłamstwa, dzieją się dwie rzeczy. Pierwsza z nich to zaburzenia funkcjonowania w rzeczywistości, druga to konsekwencje fizyczne dla organizmu.

Paul Ekman opisuje samookłamywanie na przykładzie katastrofy promu kosmicznego. Przykład ten pokazuje to, co może się dzieć podczas wewnętrznej kontaminacji stanu Ja-Dorosły. „Stwierdzenie, że ktoś okłamał samego siebie, to zupełnie inna historia. Przy samookłamywaniu człowiek nie zdaje sobie sprawy z tego, że sam siebie okłamuje. Poza tym, nie zna motywu wprowadzania siebie samego w błąd. Sądzę, że samookłamywanie występuje znacznie rzadziej, niż tłumaczą się nim po fakcie osoby winne jakichś karygodnych czynów. Działania, w wyniku których doszło do katastrofy Challengera, nasuwają pytanie, czy ci, którzy wbrew stanowczym ostrzeżeniom o prawdopodobnym niebezpieczeństwie zdecydowali o wystrzeleniu wahadłowca, nie byli ofiarami samookłamywania. Jak inaczej możemy wyjaśnić decyzję zezwalającą na start, wydaną przez ludzi, którzy wiedzieli o istniejącym ryzyku?” (P. Ekman, 2003, s. 276). „Mogłoby się wydawać, że samooszukiwanie to po prostu inne określenie Freudowskiego wyparcia. Są co najmniej dwie różnice. Przy wyparciu informacja ukrywana przed Ja bierze się z potrzeby, która jest głęboko zakorzeniona w strukturze osobowości. Zwykle tak nie jest w wypadku samooszukiwania. Ponadto niektórzy utrzymują, że skonfrontowanie z prawdą osoby, która sama siebie oszukuje, może zakończyć u niej wprowadzanie się w błąd, natomiast przy wyparciu taka konfrontacja nie spowoduje uznania prawdy” (P. Ekman, 2003, s. 277).

Przy samookłamywaniu na początku intencjonalnie przekonujemy się, że coś jest prawdą, np. zaczynamy sobie wmawiać, że nie jesteśmy chorzy, pomimo opinii lekarza, czy też tak naprawdę nie mamy nadwagi. Później, jeśli dochodzi do kontaminacji, nie tylko zapominamy o wcześniejszym intencjonalnym działaniu, ale zaburzony sąd poznawczy zaczynamy rzutować na rzeczywistość i inne osoby. Trudno na tym etapie rozważyć stwierdzić, czy dochodzi do kontaminacji między stanami Dorosłego i Dziecka, czy też między realnym Ja a wirtualnym Ja wytworzonym na potrzeby kłamstwa. Bardziej prawdopodobne wydaje się to drugie, gdyż samookłamywanie wymaga udziału wszystkich stanów Ja, w grę wchodzi bowiem zasady, reguły życia oraz emocje. W koncepcji Carla Rogera zaburzenie definiowane jest jako rozdźwięk pomiędzy Ja realnym a Ja idealnym. Człowiek nie potrafi wtedy być szczęśliwy i żyć tu i teraz. „Rozdźwięk między ja a organizmem powoduje nie tylko przyjęcie postaw obronnych i skłania do zniekształcenia swych doświadczeń, lecz wpływa także na relacje

z innymi ludźmi. Osoby nastawione obronnie skłonne są odczuwać wrogie uczucia wobec osób, których zachowanie, ich zdaniem, wyraża wyparte własne uczucia” (C. Hall, G. Lindzey, 1994, s. 273). Właśnie osoba, która się okłamuje, reaguje silnie negatywnie w relacjach z otoczeniem. Wydawać by się mogło, że jest to działanie zaplanowane, jak podstawowe strategie kłamania raczej opierają się na podtrzymywaniu więzi niż antagonizowaniu, co wskazuje na proces nieświadomy.

Kłamstwo powoduje, iż nasz organizm reaguje w sposób specyficzny, można zaryzykować stwierdzenie, że broni się przed kłamstwem. Reakcja organizmu jest na tyle silna, że daje się zmierzyć, co zostało wykorzystane do stworzenia wariografu i całej metodologii wykrywania kłamstw, choć oczywiście trzeba pamiętać, że metoda ta nie daje stuprocentowej pewności. Przeprowadzono ciekawy eksperyment na temat skutków kłamstwa, który pokazuje, co się z nami dzieje, gdy kłamiemy. Anita Kelly i Liuang Wang poprosiły osoby badane, aby powstrzymały się na czas trwania eksperymentu od kłamania. „Wykazano, że na przestrzeni 10 tygodni związek między zredukowaniem ilości kłamstw a poprawą zdrowia był znacznie silniejszy dla uczestników grupy, której polecono powstrzymać się od kłamania. Na przykład gdy uczestnicy w grupie niekłamających powiedzieli o 3 niewinne kłamstwa mniej niż w poprzednim tygodniu, mieli oni średnio 4 dolegliwości psychiczne mniej, np. poczucie napięcia albo melancholia, oraz 3 dolegliwości fizyczne mniej, np. ból gardła albo głowy. Gdy członkowie grupy kontrolnej mówili o 3 niewinne kłamstwa mniej, zgłaszali jedynie 2 dolegliwości psychiczne mniej oraz 1 dolegliwość fizyczną mniej. Dla dużych kłamstw wzorzec był podobny” (<http://www.psychologia.edu.pl/obserwatorium-psychologiczne/1672-ludzie-ktorzy-klamia-mniej-sa-zdrowsi.html>, 2.10.2015 r.).

Z punktu widzenia analizy transakcyjnej powinnyśmy być spójną, zarządzaną przez stan Ja-Dorosły, osobą. Spójność daje nam dobrostan zarówno psychiczny, jak i fizyczny. Jej zaburzenie wiąże się z konsekwencjami dla naszego organizmu. Kłamstwo wydaje się tu właśnie takim zaburzeniem spójności. Zgodnie z popularnym powiedzeniem, że jak się coś zobaczy, to się nie da tego „odwidzieć”, nasz umysł ma wybór – być w zgodzie z rzeczywistością albo dokonać samouszkodzenia.

Zarówno w koncepcji Rogersa, jak i w analizie transakcyjnej podkreśla się, że zdrowa osoba jest spójna i elastycznie reaguje w kontaktach z otoczeniem. Utrzymywanie sytuacji okłamywania innych lub siebie uniemożliwia sprawne funkcjonowanie. Musimy nosić zbyt wiele masek, by proces ten był możliwy do świadomego podtrzymania, naginamy rzeczywistość, tworzymy kontaminacje, a później niestety wciągamy w ten proces nasze otoczenie. Jak już zostało wspomniane, osoba okłamywana zaczyna współdziałać z kłamiącym chcąc utrzymać dobre relacje. Co jeśli niespójność kłamiącego, ze względu na kom-

plementarność relacji, zacznie się udzielać okłamywanemu? Jeśli kłamiący zaczyna naginać rzeczywistość, to okłamywany prędzej czy później też będzie musiał przyjąć nową wizję rzeczywistości. Jeśli dostarczymy komputerowi nieprawdziwych danych, to uzyskamy nieprawdziwe wyniki. Kłamiący, wciągając okłamywanego w relację, dostarcza mu fałszywych informacji. Stan Ja-Dorosły okłamywanego, akceptując nieprawdziwe informacje, buduje nieprawdziwy obraz rzeczywistości. Pozorna korzyść na początku prowadzi w rezultacie do problemów relacyjnych w dalszej przyszłości. Osoba okłamywana ma później problem z zaufaniem do innych, z jednej strony, jest to naturalny wynik przykrego doświadczenia, z drugiej, zaburzone sądy poznawcze mogą prowadzić do nieadekwatnych reakcji na relacje z innymi osobami. Analogiczne zjawisko widzimy wtedy, gdy dokonujemy opisu innej osoby, niekoniecznie realnej. Zbigniew Łęski w przygotowywanym właśnie opracowaniu *Komputery i osobowość z punktu widzenia analizy transakcyjnej* spytał badane osoby o to, jaką osobowość ma komputer. Okazało się, że wizja osobowości komputera jest bardzo bliska egogramowi osobowości badanych osób. Rozpoczęcie interakcji wymaga więc mniej lub bardziej intencjonalnego wejścia w rolę drugiej osoby, tak by skierować odpowiednią transakcję do odpowiedniego stanu Ja, stąd wyobrażenie osobowości komputera jako podobnej do naszej. Ponieważ w toku transakcji prostych następuje uzgodnienie relacji, siłą rzeczy dochodzi do uzgodnienia filtrów poznawczych, w przypadku kłamania, niestety, zaburzonych.

Co jeśli proces ten będzie mieć skalę społeczną? Ekman opisuje swoje doświadczenia w kontakcie z naszymi sąsiadami. „Przez dziesięciolecia mieszkańcy Związku Radzieckiego uczyli się, że aby cokolwiek osiągnąć, trzeba naginać i omijać reguły. W tym kraju kłamanie i oszukiwanie stało się normą i każdy wiedział, że system jest skorumpowany, a zasady niesprawiedliwe. Warunkiem przetrwania było obalenie systemu. Instytucje życia społecznego nie mogą funkcjonować, kiedy wszyscy uważają, że każdą regułę da się obejść lub złamać. Nie jestem przekonany, że jakakolwiek zmiana we władzach spowoduje szybką zmianę takich postaw. Obecnie nikt nie wierzy w to, co mówią ludzie kierujący krajem. Bardzo niewielu moich rozmówców wierzyło Gorbaczowowi, a było to na rok przed nieudanym zamachem z 1991. Naród nie może przetrwać, jeśli nikt nie wierzy w słowa żadnego przywódcy. Być może to sprawia, że ludzie są gotowi, a może nawet gorąco pragną pójść za dowolnym silnym liderem, którego słowa będą wystarczająco śmiałe, a czyny wystarczająco zdecydowane, by przywrócić utracone zaufanie” (P. Ekman, 2003, s. 288).

Nie szukając daleko, na swoim własnym podwórku możemy zobaczyć, do czego prowadzą lata życia w okłamywaniu. Podobnie jak w Rosji, zmiana systemu nie do końca doprowadziła do zmiany rzeczywistości społecznej. Podczas kampanii wyborczych uczymy się słuchać obietnic, które, jak się domyślamy, nigdy nie mają być spełnione. Braknie na to czasu i pieniędzy. Łatwo powiedzieć, że wyborcy są zwyczajnie głupi. Problem jest jednak bardziej złożony.

Uczestnicząc w naginaniu rzeczywistości, zniekształcamy swoją rzeczywistość wewnętrzną, a później spostrzegamy świat w krzywym zwierciadle, niczym wspólnota anorektyków. Smutnym potwierdzeniem tej sytuacji są opinie osób emigrujących za granicę w celach zarobkowych. W bardzo wielu opisach powtarza się motyw mówiący o tym, że na pewnym etapie przestaje chodzić o same pieniądze, a bardziej o to, że „tam jest normalnie”, tej normalności brakuje zarówno w sytuacji, gdy żyjemy w fikcji zarówno na poziomie partnerskim, jak i społecznym.

Skorzystanie z perspektywy analizy transakcyjnej pozwala spojrzeć na kłamstwo bardziej z poziomu procesów niż moralności. Wychodząc od kłamstwa w relacji interpersonalnej, można przejść do poziomu społecznego. Mechanizmy są podobne i podobne są skutki kłamstwa. Abstrahując od tego, czy kłamstwo jest dobre, czy złe, jest ono po prostu szkodliwe. Szkodzi nam na poziomie zarówno psychologicznym, jak i fizjologicznym. Na dłuższą metę mówienie prawdy stabilizuje nasze relacje i strukturę osobowości. Matka mówiąca dziecku, że go nigdy nie opuści, jest przekonana, że robi dobrze, że pomaga mu. Dziecko jednak prędzej czy później odkrywa śmierć i fałsz tej obietnicy. Badania wskazują, że akceptacja śmierci, w porównaniu z jej ignorowaniem, pozwala na bardziej pełne i szczęśliwe funkcjonowanie. Podobnie jest z kłamstwem, na początku wydaje się, że lepiej jest nie widzieć rzeczywistości. Później jednak przestajemy mieć wybór i zwyczajnie tracimy możliwość widzenia świata takim, jakim jest. Charakter wchodzenia w relacje, czyli dążenie do podtrzymywania relacji, sprawia, że jesteśmy mało odporni na kłamstwo i słabi w jego wykrywaniu. Podkreślają to zarówno Ekman, jak i Buller i Burgoon. Skoro nie możemy się obronić przed innymi, należy skupić się na sobie. Dbanie o wewnętrzną spójność, asertywne reagowanie, śledzenie własnych rozterek powinno pomóc w zachowaniu refleksyjnej postawy, która powinna nam pomóc w realnym kontakcie z rzeczywistością. Z punktu widzenia analizy transakcyjnej rozwój stanu Ja-Dorosły, czyli podejmowanie wielu działań mających realne skutki w życiu codziennym, powinno być stosunkowo skuteczną szczepionką.

## Bibliografia

- Ekman P. (2003), *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, PWN, Warszawa.
- Griffin E. (2003), *Podstawy komunikacji społecznej*, GWP, Gdańsk.
- Hall C., Lindzey G. (1994), *Teorie osobowości*, PWN, Warszawa.
- Pierzchała A., (2013), *Pasywność w szkole. Diagnoza zjawiska z punktu widzenia analizy transakcyjnej*, Wydawnictwo AJD, Częstochowa.

<http://www.psychologia.edu.pl/obserwatorium-psychologiczne/1672-ludzie-ktorzy-klamia-mniej-sa-zdrowsi.html>, 2.10.2015 r.

## **A Pie in the sky... the phenomenon of lies from the perspective of transactional analysis**

### **Summary**

The article is an attempt of showing the process of lying from the perspective of transactional analysis. Lying is understood here as an interpersonal process, which involves a liar and his victim. What is important is the fact that the victim cooperates with a liar. A false vision of reality shown by the liar at some point becomes a vision of the victim. This is damaging for their current relationship, and also disrupts the functioning of the Adult ego-state. Transactional analysis can describe and explain the harm of false relational processes without focusing on the moral side of the issue.

**Keywords:** lie, interaction, behavior prediction, contact, trust.